

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Suatu perusahaan yang telah berjalan atau melakukan aktifitas usaha harus melakukan pemantauan terhadap kegiatan dan hasil usahanya. Manajemen harus mempunyai pandangan dan sikap yang profesional untuk memajukan atau meningkatkan hasil-hasil yang telah dicapainya. Pandangan dan sikap tersebut diatas dinyatakan dalam kesibukan manajemen untuk selalu melihat, meneliti, menganalisa dan mengambil keputusan atas laporan-laporan yang telah sampai di meja manajemen.

Di samping itu, laporan berfungsi untuk mengendalikan dan mengarahkan, laporan juga mempunyai arti untuk menilai apakah kebijakan perusahaan yang telah ditentukan dijalankan, apakah kondisi keuangannya sehat, kegiatan penjualan menguntungkan dan hubungan antar bagian atau departemen berlangsung harmonis. Apakah jaminan manajemen bahwa laporan-laporan tersebut bisa tepat waktu, membuat penjelasan yang diperlukan, teliti dan benar atau dapat dipercaya untuk pengambilan keputusan.

Dalam perusahaan terdapat suatu manajemen yang memiliki suatu pengendalian intern yang dipandang sebagai sistem sosial yang mempunyai wawasan makna khusus yang berada dalam organisasi perusahaan. Pengendalian intern diperlukan bagi perusahaan, alasannya adalah :

1. Luas dan ukuran kesatuan usaha yang menjadi kompleks dan meluas sehingga manajemen harus mempercayai berbagai macam laporan-laporan dan analisis-analisis. Untuk mengendalikan operasi secara efektif.

2. Tidak praktis apabila akuntan untuk memeriksa secara keseluruhan dengan keterbatasan uang jasa tanpa mempercayai SPI.

Pengendalian intern yang baik tidak menjamin akan tidak terjadinya kesalahan dan penyelewengan dalam organisasi perusahaan tetapi setidaknya akan mengurangi terjadinya kesalahan dan kecurangan dalam batas-batas yang layak, sehingga apabila terjadi kesalahan dan kecurangan, hal ini dapat diketahui dan segera diatasi dengan cepat.

Pada umumnya tujuan dari setiap perusahaan baik itu perusahaan dagang, jasa dan manufaktur memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan dimasa yang akan datang. Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis yang semakin kompetitif seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan kinerja. Mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan yang dikehendaki perusahaan.

Dalam meningkatkan kinerjanya, perusahaan harus mempunyai suatu strategi. Salah satu strategi yang dilakukan perusahaan adalah menjual barangnya secara kredit. Akan tetapi, perusahaan menyukai jika transaksi penjualan dapat dilakukan secara tunai, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Tetapi, jika di pihak konsumen pada umumnya lebih menyukai apabila perusahaan memberikan penjualan secara kredit. Penjualan kredit inilah yang menimbulkan piutang atau tagihan.

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang/jasa atau pemberian kredit

terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai 60 hari setelah transaksi jual/beli.

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Di sisi lain seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila debitur tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi disebut beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*). Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak tertagih dicatat dengan mendebet rekening kerugian piutang.

Dalam penelitian ini, penulis memilih UD. Sanki Utama sebagai objek penelitian. UD. Sanki Utama adalah perusahaan distributor yang bergerak dalam bidang penjualan bahan bangunan yang sebagian besar dilakukan secara kredit. Dalam mengoptimalkan layanan terhadap konsumennya, maka UD. Sanki Utamamembuka kantor cabang/perwakilan di beberapa wilayah. Perusahaan menjalankan kegiatan transaksi penjualan sesuai dengan kebijakan perusahaan, yang memiliki visi : “Menjadi perusahaan distributor yang terdepan dengan kinerja terbaik dalam industri bahan bangunan”. Maka UD. Sanki Utama, menerapkan pengendalian piutang dengan cara menganalisa setiap calon debitur, pemisahan antara divisi penjualan dan divisi kredit yang berperan sebagai fungsi pengesahan kredit, serta *control* dari divisi *collection* / penagihan dengan harapan dapat menekan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*). Analisa terhadap calon pembeli atau pelanggan sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar dari calon pembeli atau pelanggan tersebut.

Oleh karena itu penanganan analisa terhadap piutang ini sangat penting, karena pada umumnya piutang berjumlah sangat besar, sehingga persentase untuk

tidak tertagihnya piutang juga cukup besar. Dengan memandang pentingnya peranan analisa sistem pengendalian untuk meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas **“ANALISA PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DAGANG DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA UD. SANKI UTAMA”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dewasa ini, hampir semua transaksi bisnis dilakukan secara kredit atau pembayaran tunda. Penjualan barang dagang atau penjualan lainnya secara umum dilakukan secara kredit. Akan tetapi, penjualan kredit merupakan bisnis yang memiliki resiko yang tinggi dimana ada kemungkinan piutang tak tertagih sehingga perusahaan mengalami kerugian.

Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah pada analisa pengendalian intern piutang dagang dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama. Hal ini dilakukan untuk lebih mengarahkan pembahasan pada pengendalian intern piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih atas kredit pembelian barang.

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah pengendalian intern piutang dagang yang diterapkan pada UD. Sanki Utama?
2. Bagaimanakah pengendalian intern piutang dagang berperan dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama agar berjalan dengan efisien?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern piutang dagang yang diterapkan oleh UD. Sanki Utama.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern piutang yang berperan dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama sudah berjalan dengan efisien.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari melakukan penelitian ini terbagi menjadi 3 aspek, aspek yang dimaksud adalah sebagai berikut :

#### **1. Aspek Akademis**

Dalam aspek akademis, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pandangan maupun wawasan terbuka mengenai pengendalian intern piutang dagang dalam meminimalisir piutang tak tertagih. Diharapkan dengan adanya penelitian ini, dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan pengendalian intern piutang dagang dan meminimalisir piutang tak tertagih dengan memberikan ide-ide baru yang dimiliki peneliti selanjutnya.

#### **2. Aspek pengembangan Ilmu Pengetahuan**

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu pengetahuan mengenai piutang yang tak tertagih dan cara pengendalian intern piutang dagang dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

#### **3. Aspek Praktis**

Dalam aspek praktis ini menunjukkan pihak-pihak yang dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi maupun memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang

berkepentingan. Dalam hal ini peneliti membagi aspek praktis menjadi 3 golongan pihak yang berkepentingan, yaitu sebagai berikut :

a. Bagi peneliti / mahasiswa

Penelitian ini merupakan salah satu sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman berharga dalam merumuskan, menganalisa, memecahkan masalah dengan menerapkan ilmu yang telah di dapat selama perkuliahan, terutama dalam pengendalian intern piutang dagang dan meminimalisir piutang tak tertagih.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini memberikan informasi dan saran untuk perusahaan dalam menerapkan pengendalian intern piutang dagang dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

c. Bagi Perguruan Tinggi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber bacaan atau referensi yang bermanfaat dan dapat di jadikan bahan kajian sebagai ilmu dan sumber informasi bagi peneliti selanjutnya mengenai masalah penerapan analisa pengendalian intern atas piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih.